

Magazine voor internationaal ondernemen

wereld WIJS

82
01\2016



**Snelle groei voor eco-koeriers
van Bubble Post**

Verrassende contrasten in Cuba



04

In gesprek met **Bubble Post**

Zakendoen in Cuba

11



18 **Intensief voorbereid naar nieuwe groeimarkten**

en verder ...

3 Edito \ **8** Marktinformatie \ **10** Intussen ... \ **16** De Partnering Opportunities
Database van het Enterprise Europe Network \ **22** Kalender

“Wij wensen u een warm en succesvol 2016!”

Beste lezer,

Een nieuw jaar brengt een gevoel van nieuwe kansen met zich mee. Goede voor-nemens ook misschien. De wil om zaken anders of beter aan te pakken, of om nieuwe initiatieven op te starten.

Ook wij stellen enkele uitdagingen voorop in 2016. Zo starten we met FINMIX Internationaal. Daarbij legt u uw internationaliseringsplannen voor aan een panel financieringsexperts. Zij evalueren grondig en adviseren u vervolgens over de optimale financieringsmix. We stellen immers vast dat Vlaamse kmo's vooral hun eigen vermogen aanspreken voor hun internationalisering. Met FINMIX Inter-nationaal willen we hen stapsgewijs begeleiden bij het aanspreken van andere financieringsmogelijkheden dan alleen hun vertrouwde bank.

Daarnaast wijzigt de regelgeving rond subsidies. Zodra de finale aanpassing rond is, brengen we u op de hoogte. Ook de Leeuw van de Export steken we vanaf deze editie – de vijftiende al – in een nieuw jasje. Ditmaal koppelen we daar een grote Exportbeurs aan vast. In deze formule krijgen de Contact- en Exportdagen een andere maar minstens even interessante invulling.

Hierover leest u ongetwijfeld meer in volgende Wereldwijs-nummers. Intussen zijn vragen of suggesties uiteraard welkom, we spitsen de oren.

Maak er een bijzonder geslaagd jaar van, wij verzetten alvast bergen om u daarbij te helpen!

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment & Trade

Colofon

Wereldwijs is een uitgave van

Flanders Investment & Trade

Koning Albert II-laan 37
1030 Brussel
T 02 504 87 11
www.flandersinvestmentandtrade.be
wereldwijs@fitagency.be
 www.linkedin.com/groups
 twitter.com/FlandersTrade

Verantwoordelijke uitgever:

Claire Tillekaerts.

Redactie:

Flanders Investment & Trade,
bijgestaan door Com&Co,
bureau voor contentcreatie en -strategie.

Foto's: imagedesk.be, Luk Monsaert en Shutterstock

Lay-out en druk: Vanden Broele Productions

Overnemen of vermenigvuldigen van artikels
is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron
(bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

Wereldwijs wordt gratis verspreid onder bedrijven.

Wenst u een exemplaar?

Stuur een mail naar wereldwijs@fitagency.be met uw adresgegevens.





Bubble Post

Gentse ecokeeriers met Europese droom

Het gaat hard voor Bubble Post, de duurzame transportfirma van Gentenaars Benjamin Rieder, Michel De Waele en Anthony Viane. Amper drie jaar geleden was het nog een uit de hand gelopen afstudeerproject, vandaag toeren de elektrische cargofietsen rond in negentien Europese steden.

Bubble Post is gespecialiseerd in laatstemijlleveringen. Met elektrische cargofietsen rijden de zogeheten 'Bubble Heroes' pakjes vanaf de stadsrand het centrum in. Dat doen ze intussen al in eigen land, in Nederland en in Spanje.

Begin dit jaar haalde het jonge bedrijf 2,35 miljoen euro op, enkele maanden eerder investeerde PMV bijna een miljoen euro. CEO Benjamin Rieder neemt Karla Laheye, adviseur Internationaal Ondernemen van ons provinciaal kantoor Oost-Vlaanderen, mee langs het indrukwekkende parcours van de Gentse ecokeeriers.

Verkeersknoop ontwarren

"Toen Michel in 2012 een thema zocht voor zijn eindverhandeling, besloten we iets te doen met een gezamenlijke frustratie", begint Benjamin Rieder. "Net als alle Gentenaars stonden we alsmear vaker stil in de binnenstad, dus we wilden koning auto uit het centrum bannen. Het concept was simpel: we zouden mensen van parkings in de stadsrand met de fiets-taxi naar hun bestemming vervoeren."

"Hoe verder we het concept uitspitten en er met vrienden en kennissen over praatte, hoe meer we overtuigd raakten van het potentieel ervan", vervolgt hij. "Dus toen Michel zijn eindverhandeling klaar

was, besloten we er gewoon voor te gaan. We kochten drie taxifietsen en vervoerden er een halfjaar mensen mee, voornamelijk van en naar evenementen. De buitenkant van de taxi verkochten we als advertentieruimte. 'Bubble Taxi' doopten we ons bedrijfje. Eerst opereerden we alleen in onze thuisstad Gent, daarna ook in onder meer Antwerpen en Luik."

\\ **Met duurzame mobiliteit had onze fietstaxidienst eigenlijk weinig te maken"**

Bier, taarten en confituur

Karla Laheye: "Wanneer werd de ecotaxi ecokeerier?"

Benjamin Rieder: "Al snel kwamen we tot het besef dat zo'n fietstaxidienst wel een ludiek initiatief met marketingpower was, maar met duurzame mobiliteit had het eigenlijk weinig te maken.

Toch was Bubble Post er niet geweest zonder Bubble Taxi. Tijdens onze taxiriten in Gent begonnen namelijk steeds meer lokale handelaars ons in te schakelen voor kleine goedertransporten.

Met hun bestelwagen schoven ze vaak

uren aan om taarten, confituur of enkele bakken speciaalbier naar horecazaken te brengen aan de andere kant van de stad. We besloten in te spelen op die nood en bouwden een van onze voertuigen om tot cargofiets. Dankzij onze fietskoerierdienst reden er alvast enkele bestelwagens minder door het stadscentrum."

De lastigste kilometers

Karla Laheye: "Vandaag is Bubble Post geen klassieke fietskoerier meer. Wanneer gooiden jullie het roer om?"

Benjamin Rieder: "Het duurde tot pakjesdienst Kiala en horecagroothandel ISPC ons op het spoor kwamen. Zij wilden onze cargofietsen inschakelen voor hun laatstemijlleveringen. Voor klassieke pakjesleveranciers is het laatste stukje van de rit immers het lastigste. Want wanneer ze met hun bestelwagens het stadscentrum in moeten, verliezen ze massa's tijd door files en parkeerproblemen. Wij besloten die laatste kilometers voor hen te overbruggen.

Van de stad Gent mochten we enkele oude klaslokalen aan het Dampoortstation gebruiken als opslagruimte. Van daaruit organiseerden we onze rondes. De laatstemijlleveringen bleken het spreekwoordelijke gat in de markt voor Bubble



— ID —

Bedrijf: Bubble Post

Sector: logistiek

Opricht in: 2013

% van omzet 2014 gerealiseerd in het buitenland: 0 tot 5%

Aantal medewerkers: 120

Hoofdkwartier: Gent

Aanwezig in:
België, Nederland en Spanje

Post. Fietskoeriers die pakjes van A naar B brengen, zijn er in overvloed. Maar geen enkele daarvan beschikt over een eigen depot. Dat maakt ons anders, wij zijn een volwaardig logistiek bedrijf. Bovendien betekenden de laatstemijlleveringen een grote sprong vooruit qua rentabiliteit. Vanuit ons depot reden we grote basisvolumes de stad in, de kleinere leveringen in opdracht van lokale handelaars voegden we daaraan toe."

Technologie als ruggengraat

Karla Laheye: "Anthony, een van de drie partners in Bubble Post, is IT-specialist. Hebben jullie die snelle groei ook te danken aan technologie?"

Benjamin Rieder: "Absoluut. Naarmate we voor meer verschillende klanten begonnen te werken, werd ook onze eigen logistieke puzzel complexer. Pakjes op een logische manier bundelen in rondes, zonder IT-ondersteuning lukte dat niet langer.

Anthony schuimde de markt af op zoek naar bruikbare software, maar uiteindelijk besloot hij om een IT-backbone te ontwikkelen op onze maat. Die berekent de snelste routes en de efficiëntste vracht-

combinaties. Klanten kunnen inloggen om hun pakje te traceren en aangeven wanneer onze koerier mag langskomen. Zo staat hij nooit voor een gesloten deur. Dankzij onze krachtige planningssoftware konden we vanaf het prille begin snel en efficiënt werken. Het platform is bovendien makkelijk aanpasbaar, zodat we ook in nieuwe steden een vlotte start nemen."

Ons logistieke systeem is uitgedokterd op maat van moeilijk toegankelijke historische stadscentra"

Klanten gaven het zetje

Karla Laheye: "Vandaag is Bubble Post actief in negentien steden. Wanneer beslisten jullie om de vleugels uit te slaan?"

Benjamin Rieder: "Onze grote klanten waren in de wolken over ons innovatieve concept. Maar alleen voor hun Gentse leveringen hun logistieke processen omgooien, was toch een brug te ver. Ze begonnen ons te pushen om ook in andere

Vlaamse steden hun laatstemijlleveringen te verzorgen.

Vorig jaar streken we eerst neer in Antwerpen, Brussel, Sint-Niklaas en Kortrijk. In een volgende fase waren Brussel, Mechelen, Leuven, Hasselt, Oostende en Brugge aan de beurt. Door een netwerk van Bubble Post-antennes op te zetten, konden we nog grotere klanten binnenhalen. Goed voor onze rentabiliteit. Momenteel zijn er ook een aantal Waalse filialen in de maak: Bergen, Namen, Luik en Charleroi."

Niet meer experimenteren

Karla Laheye: "Voet aan de grond krijgen in een onbekende stad, hoe gaat dat in zijn werk?"

Benjamin Rieder: "In onze thuisstad Gent waren we organisch gegroeid en hadden we van alles uitgeprobeerd. Bovendien kennen we de stad op ons duimpje. Toen we besloten om op vraag van onze klanten ook in andere steden neer te strijken, konden we ons geen experimenteerfase meer permitteren.

Hoe is de stad georganiseerd en hoe kunnen we logisch door het centrum navigeren? Wat is de beste uitvalsbasis

voor een depot? Waar zitten potentiële klanten? Om de opstart van een nieuwe stad systematisch en gestandaardiseerd te laten verlopen, werkten we een vast draaiboek uit. Zo ontsnapt geen enkel detail aan onze aandacht.”

\\ Samen met lokale partners een ecologisch distributienetwerk uitbouwen op Europees niveau, daar droom ik van”

Nederland e-commerceland

Karla Laheye: “Was het ook op vraag van klanten dat jullie de Nederlandse grens overstaken?”

Benjamin Rieder: “Jazeker. Een aanzienlijk deel van onze pakjes verzetten we voor e-commercespelers. En wat online-shoppen betreft, lopen onze noorderburen zeker vijf jaar voor op ons land. Dus Nederland was een logische volgende stap voor Bubble Post. Vandaag hebben we al een depot in Amsterdam, Rotterdam en Utrecht, heel binnenkort voegen we daar Breda en Eindhoven aan toe.”

Karla Laheye: “Wie zijn, naast e-commercebedrijven, jullie grootste klanten vandaag?”

Benjamin Rieder: “Koerierbedrijven zijn goed voor de grote volumes, maar ook lokale handelaars maken nog altijd een aanzienlijk deel uit van onze klantenportefeuille. Met onze koelbestelwagens op aardgas en cargofietsen met gekoelde laadruimte kunnen we de koudeketen immers perfect garanderen. Daarmee leveren we onder meer medicijnen en voedingswaren aan horecazaken en particulieren. Onze typische cargofietsen ontwikkelen en verfijnden we trouwens samen met de koeriers. Ze maken onlosmakelijk deel uit van het Bubble Post-concept.”

Interesse uit Barcelona

Karla Laheye: “Jullie groeien pijlsnel en konden al enkele keren rekenen op kapitaalinjecties. Kunnen jullie dat tempo blijven aanhouden?”

Benjamin Rieder: “In onze sector zijn de marges zo klein, dat je schaalgrootte moet hebben om rendabel te zijn. Groeien

is dus een noodzaak. Tegelijk is onze business erg arbeidsintensief, dus om onze groei te financieren zitten we financieel continu op ons tandvlees. Daarom willen we voortaan meer inzetten op partnerships met lokale fietskoerierbedrijven, in plaats van overal met eigen teams filialen uit de grond te stampen.

Enkele maanden geleden nam een Spaans fietskoerierbedrijf contact op met ons. We sloten er een joint venture mee en bouwen momenteel samen een Spaanse poot uit. Voorlopig in Barcelona en Vitoria, maar wellicht zullen er snel meer steden volgen.

Het grote voordeel van dit partnermodel is dat je kan rekenen op de lokale knowhow, het klantennetwerk en het team van je partnerbedrijf. Voeg je daar je eigen infrastructuur en softwareplatform aan toe, dan kan je snel schakelen en tegelijk je investeringen onder controle houden.”

\\ Machtverhoudingen kennen we niet, alleen taken waaraan een bepaalde beslissingsmacht vasthangt”

Iedereen en niemand baas

Karla Laheye: “Hoe verder van je thuisbasis, hoe groter de cultuurverschillen. Hoe gaan jullie daarmee om?”

Benjamin Rieder: “Vlaanderen en Nederland zijn erg vergelijkbare markten wat onze sector betreft, met culturele verschillen worden we er nauwelijks geconfronteerd. Maar tijdens de onderhandelingen met onze Spaanse partner moesten we plots wel verschillen in zaken- en bedrijfscultuur overbruggen. Vooral onze vlakke organisatiestructuur is daar helemaal niet ingeburgerd.

Wij zijn namelijk georganiseerd rond kleine zelfsturende teams die samen verantwoordelijk zijn voor hun interne organisatie, takenpakket en bijbehorende doelstellingen. Machtverhoudingen kennen we niet, alleen taken waaraan een bepaalde beslissingsmacht vasthangt. Het resultaat is dan ook dat iedereen zich betrokken voelt en gemotiveerd is om nieuwe taken op te nemen. Inspiratie voor dit managementmodel

haalden we onder meer bij de Braziliaanse zakenman Ricardo Semler. Hij lanceerde in de jaren 80 een systeem van zelfsturing en participatie in het machinebouwbedrijf dat hij van zijn vader erfde.”

Meer lagen, minder communicatie

Karla Laheye: “Zat zelfsturing vanaf dag één ingebakken in het DNA van Bubble Post?”

Benjamin Rieder: “Nee. Toen we van één naar vier steden gingen, stelden we overal een regiomanager aan. Hij of zij was de chef ter plaatse en moest aan de directie rapporteren. Al snel bleek dat het er in de nieuwe steden veel minder efficiënt aan toe ging dan in Gent.

Door de hiërarchie was er weinig rechtstreeks overleg tussen planners en koeriers, en er was veel minder betrokkenheid bij de organisatie. We schraptten de functie van regiomanager en maakten de operationele teams zelfsturend. Het systeem werkt prima en is bovendien een stuk goedkoper dan een hiërarchische organisatie met een midden- en een hoger kader.”

Op Europese leest geschoeid

Karla Laheye: “Komt er een moment dat ook Europa te klein is voor Bubble Post?”

Benjamin Rieder: “Ons logistieke systeem is uitgedokterd op maat van moeilijk toegankelijke historische stadscentra. Die zijn toch vooral een Europees fenomeen. In de VS, bijvoorbeeld, zijn de steden helemaal anders georganiseerd. Dus ik zie Bubble Post nog niet zo snel de oceaan oversteken. Samen met lokale partners een ecologisch distributienetwerk uitbouwen op Europees niveau, daar droom ik van.”

Klaar voor de volgende stap in uw internationaliseringsproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.

Marktinformatie

Geregeld bundelen onze Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) de lokale zakenopportunities in overzichtelijke marktstudies. U kan ze allemaal lezen en downloaden op www.flanderstrade.be, onder de rubriek 'Landen'.

E-commerce in the US

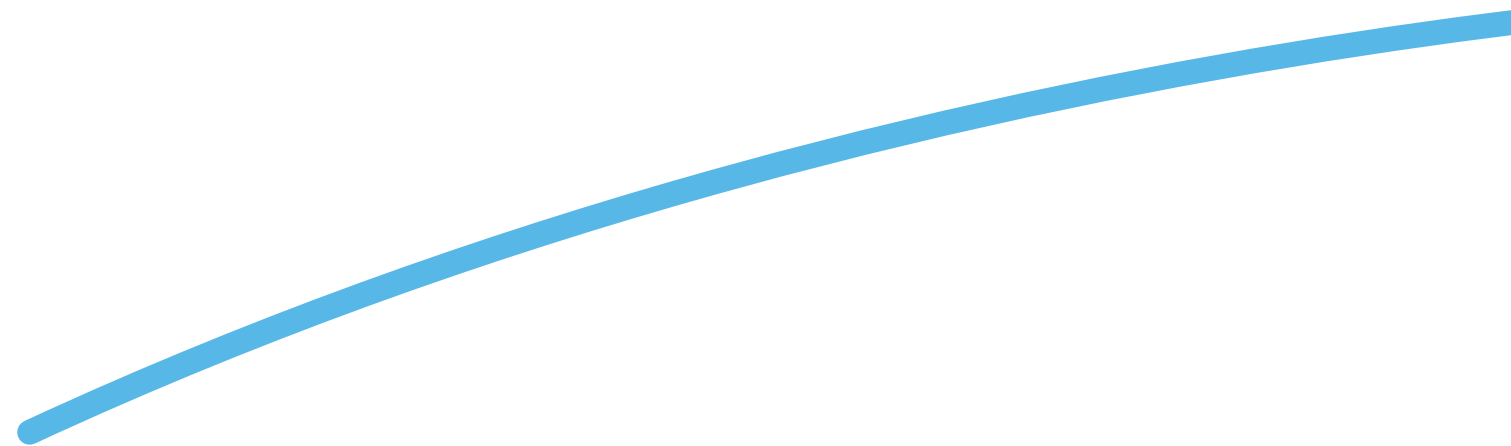
Wil u als producent van consumptiegoederen uw producten verkopen in de VS via een e-commerceplatform? Dit document zet u op weg, met onder meer een overzicht van de marktomvang in de VS en recente consumententrends. Ook ontdekt u hoe u uw producten kan verkopen via Amazon, Newegg en Overstock.com.

The food and beverage market in Hong Kong

Voeding & dranken is een van de belangrijkste sectoren in Hongkong. Het potentieel is groot, maar de concurrentie bikkelhard. Deze studie zet u stevig op weg om deze markt te betreden.

Seaports in Russia

Containervaart werd voor het eerst geïntroduceerd in de jaren 50. Sinds de late jaren 60 is het de meest voorkomende vervoersmethode. In vergelijking met andere transportmethodes biedt het tal van voordelen. Meer hierover in deze studie. Ook krijgt u uitleg over drie belangrijke gateways in Rusland: Baltic Basin, Far East Basin en Black Sea Basin.



The food and beverage market in Turkey

Turkije telt 78 miljoen consumenten, waarvan de helft jonger is dan 30 jaar. De groeiende middenklasse stelt zich alsmaar meer open voor buitenlandse smaken, 'convenience', kwaliteit en gezonde voeding. Voeding & dranken vertegenwoordigt er 60% van de retailsector. Tussen 2015 en 2018 wordt een jaarlijkse groei van 8% verwacht. In deze studie maakt u kennis met deze branche, lokale opportuniteiten en u krijgt inzicht in de soms moeilijke regulering.

Groothandels in bouwmaterialen – de marktspelers in Nederland

In 2014 bestond de groothandel in bouwmaterialen in Nederland nog uit ruim 5.000 bedrijven. 20% van deze bedrijven had ongeveer 80% van de brancheomzet in handen. Bij de overige 80% van de bouwgroothandelaars was vooral standhouden belangrijk. Intussen ontstonden vele samenwerkingsverbanden, waardoor de situatie fel is veranderd. Meer hierover leest u in deze studie.

Renewable energy in Romania

Het energieverbruik in Roemenië ligt opmerkelijk hoger dan in de meeste Europese landen, onder meer door zijn sterk verouderde energie-installaties. Ook worden natuurlijke hulpbronnen nog te weinig geëxploiteerd. Roemenië bezit immers een evenwichtig portfolio van opwekkingscapaciteit. De EU-steun voor energiebesparende, energie-efficiënte en hernieuwbare energieprojecten vormt een belangrijke bron van financiering voor de economische groei. Ontdek in dit rapport de markt, toekomstperspectieven en noodzakelijke investeringen.

Download alle marktstudies
op www.flanderstrade.be

EXPERT



Intussen ...

Van Hool levert in opdracht van het 'Department for Regional Development' van Noord-Ierland 30 enkelgelede hybride trambussen voor het Belfast Rapid Transit (BRT)-project. Dat beoogt de ontwikkeling van een nieuw en dynamisch openbaar vervoer in Belfast tegen september 2018.

Duitse sportgigant Adidas partnert met het Leuvense **Materialise** voor de ontwikkeling van de eerste sportschoen met een 3D-geprinte zool. Consumenten stappen op een loopband in de winkel. Op basis van die data krijgen ze een schoen met gepersonaliseerde zool, waarop alle drukpunten correct zijn. De zool wordt dan ter plaatse geprint.

Geïnteresseerden kunnen de video's van de zittingen van het National Assembly of Wales opvragen. Daarvoor leverde **OpenTelly** de videospeler. Dit Leuvense bedrijf is tegenwoordig goed op dreef. Het kan sinds kort ook onder meer Mozilla, Ericsson, Open Universiteit van Israël en France Televisions tot zijn klanten rekenen.

Wereldwijd blijven onze bieren hoge ogen gooien. Zo won **Liefmans** Goudenband brons tijdens de European Beer Star in München, de grootste bierwedstrijd van Europa. Eveneens brons voor het Averbode Abdijbier van **Brouwerij Huyghe** op de wedstrijd European Beer Star in de categorie Belgian-Style Saison. **Brouwerij De Brabandere** uit Bavikhove mag uitpakken met het beste pils ter wereld, zo beslist de Brussels Beer Challenge. En nog grootste onderscheiding voor **Brouwerij Timmermans** dat de World Beer Award 2015 wint voor 'Oude Geuze' als beste oude geuze ter wereld.

Volgens het Global Entrepreneurship Network (GEN) stimuleert **Antwerpen** wereldwijd het beste start-ups. Voor zijn beleid ter zake ontving de stad de prestigieuze Local Policy Leadership Award op de Startups Nations Summit, dat plaatsvond in Mexico. Volgens schepen van Economie Heylen speelde het aankoopbeleid 'buy from startups' een doorslaggevende rol.

UBI Global reikte voor de derde keer de University Business Incubator Awards uit. Elk jaar screent UBI Global meer dan 500 universiteitsincubatoren van over de hele wereld. Dat resulteert in een score en positie op de UBI Global-ranking. Met zijn tweede plaats binnen Europa in de categorie 'Top University Business Accelerators' imponeert **iMinds** internationaal.

Eind dit jaar opent het Louvre-museum in Abu Dhabi. Twee Oost-Vlaamse bedrijven zullen dan mee in de schijnwerpers staan. Natuursteenverwerkingsbedrijf **Van den Weghe** uit Zulte en het Gentse glasbedrijf **Meyvaert Glass Engineering** bouwen namelijk mee.



450

studenten aan de École Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC) studeren binnenkort op de campus 'ESSEC Afrique-Atlantique'. Het Antwerpse architectenbureau **Conix** zal die bouwen in de Marokkaanse stad Sidi Bouknadel. Conix verwierf internationale naam en faam met de bouw van het Belgische paviljoen op de Wereldexpo in Shanghai en met de renovatie van het Atomium. Sinds 2013 is het bureau erg actief in Marokko met de ontwikkeling van een nieuw stadsdeel aan de lagune van Nador, een initiatief van koning Mohammed V.

Cuba

Verrassende contrasten

Weinig landen roepen zo'n uitgesproken toeristisch beeld op als Cuba. Wellicht denkt u ook meteen aan rum en sigaren bij een vleugje son, ronkende oldtimers en een warme bevolking. Tegelijk is Cuba ook onlosmakelijk verbonden met guerrillastrijder Che Guevara, communistisch leider Fidel Castro en een Amerikaans handelsembargo dat al sinds de jaren 60 standhoudt. Een land van contrasten, zoveel is duidelijk. Dat die tegenstellingen ook kansen bieden voor Vlaamse ondernemers, spreekt minder voor zich. Maar u hoeft ons niet op ons woord te geloven: Wereldwijs ging te rade bij expert Jean-Serge Dias de Sousa.



Hét moment om te ondernemen

Jean-Serge Dias de Sousa is Economisch en Handelsattaché voor Brussel Invest & Export en vertegenwoordigt naast de Brusselse exportorganisatie ook FIT en AWEX in de Cubaanse hoofdstad Havana. Hij ziet Cuba als een atypische, onontgonnen markt die verbaast, maar vooral positief verrast.

Veel potentieel

Cuba was lang een gesloten economie, maar dat lijkt stilaan definitief verleden tijd.

Jean-Serge Dias de Sousa: "Inderdaad. Vroeger was de Sovjet-Unie Cuba's belangrijkste handelspartner. Die pompte veel geld in het land. Zo kon Cuba niet alleen petroleum, wagens en voedingsproducten tegen voordelige tarieven importeren, maar verkreeg het ook gunstige prijzen voor de export van suiker, mijnbouwproducten enzovoort. De keerzijde? Met zo'n gulle sponsor moest het land zich nooit echt industrialiseren. Na de val van de Berlijnse muur werd de geldkraan echter dichtgedraaid en had Cuba dus niet de industriële infrastructuur of knowhow om zelf in zijn behoeften te voorzien. Het land moest actief op zoek naar nieuwe handelspartners, iets wat het tot op vandaag blijft doen."

Wat betekent dat voor de Vlaamse export?

Jean-Serge Dias de Sousa: "Vooraf veel kansen. Cuba zet niet alleen de deuren open, maar wordt als land ook geconfronteerd met 'nieuwe' noden. Zo moet de energiesector volledig worden gemoderniseerd. Daarbij denkt de Cubaanse regering onder andere ook aan wind- en zonne-energie. Met meer dan 300 dagen zonneshijns hoeft dat niet te verbazen. Om de energiesector op te krikken zijn gespecialiseerde bouwmaterialen en technologieën nodig, en daarvoor kijkt Cuba integraal naar het buitenland.

Maar ook in traditionele markten speelt export een grote rol. Neem nu de voedingsindustrie. Cuba importeert 80% van

wat het consumeert, zowel diepvries- als onbewerkte voedingsproducten. Maar veel potentieel blijft nog onbenut. Vlaanderen zou naast gefinaliseerde producten bijvoorbeeld ook zijn expertise en knowhow kunnen exporteren. Zo stel je Cuba in staat om een eigen industrie te ontwikkelen, wat ongetwijfeld voor een win-winsituatie zorgt op lange termijn. Ook investeren in een vestiging ter plaatse kan interessant zijn. Naast een grote, praktisch onontgonnen markt – Cuba is het grootste eiland van de Antillen – biedt het land ook een logistieke schakel tussen Noord en Zuid-Amerika. Kortom: er is én passeert veel business."

Prioritaire sectoren

In welke sectoren mogen Vlaamse ondernemers zeker niet ontbreken?

Jean-Serge Dias de Sousa: "Bepaalde branches worden door de Cubaanse regering als prioritair beschouwd. Toerisme is zonder twijfel de motor van de economie. In 2014 dikte de sector nog met 5,3% aan en kreeg Cuba meer dan 3 miljoen reizigers over de vloer. Bovendien stimuleert het toerisme ook andere exportsectoren. Zo zijn er hoogwaardige bouwmaterialen nodig om nieuwe hotels te bouwen. De toevloed aan reizigers doet de horeca openbloeien, waarvoor tal van drank- en voedingsproducten worden geïmporteerd. En al die toeristen hebben ook hoge verwachtingen op het vlak van IT en telecommunicatie. Stuk voor stuk domeinen waarin Vlaanderen sterk staat.

Hetzelfde geldt voor bijvoorbeeld de medische sector en de farmaceutische industrie. Cubaanse dokters behoren tot de absolute wereldtop, maar ze kampen met een tekort aan medische apparatuur, bio- en cleanroomtechnologie, en chemische basisproducten. Opnieuw troeven van de Vlaamse bedrijfswereld. En dan heb ik het nog niet eens gehad over de natuurlijke hulpbronnen in Cuba die momenteel onderbenut blijven. Cacao, suiker, mijngrondstoffen zoals nikkel en kobalt ... De toegevoegde waarde die Vlaanderen daarop kan leveren is niet te schatten."





Verwachtingen overtreffen

De Cubaanse markt blijft sterk gecentraliseerd en bureaucratisch. Handelstransacties verlopen via staatsgroepen en aankoopcentrales van de regering. Welk effect heeft dit op een zakelijke entree?

Jean-Serge Dias de Sousa: "Zonder ondersteuning van overheidsinstanties, exportorganisaties of handelsmissies is het erg moeilijk om de Cubaanse markt te betreden. Maar mét die hulp heb je 95% kans op slagen. Momenteel exporteert een 20-tal Vlaamse bedrijven uit verschillende sectoren naar Cuba. Van chocolatier Duc d'O tot gevogelteproducent Kipco-Damaco en baggergroep DEME. Het is een lange weg, dat zeker. Maar eens je het vertrouwen hebt gewonnen, krijg je er een trouwe exportpartner voor terug.

Voor je het goed en wel beseft, ontrafelt zich een hele markt voor je. Tijdens de prospectieronde zit je met één centrale handelspartner rond de tafel. Maar vergeet niet dat die jouw producten bij honderden hotels, winkelketens en andere staatsbedrijven aan de man brengt. Sommige buitenlandse bedrijven moeten even slikken als ze de eerste offerteaanvraag krijgen. Die is vaak een pak groter dan verwacht."

Een schril contrast met het beeld van lage lonen en koopkracht dat Cuba met zich meedraagt ...

Jean-Serge Dias de Sousa: "Absoluut. Die lage koopkracht moet je trouwens met een korrel zout nemen. Naast het officiële loon ontvangen veel Cubanen immers fooien van toeristen. Of financiële steun van familieleden in het buitenland: met ongeveer 2,5 miljoen uitheemse Cubanen wordt de waarde daarvan jaarlijks op zo'n 2 miljard dollar geschat. Bovendien zijn ook veel basisvoorzieningen gratis of bijzonder goedkoop in Cuba. Niettemin zijn de officiële lonen nog te laag. De Cubanen


hopen dat daar met president Raúl Castro, die in 2008 aan het roer kwam, verandering in komt."

'Havana' good time?

We kunnen er niet omheen: het handelsembargo van de VS. Deinzen buitenlandse ondernemers hier niet voor terug?

Jean-Serge Dias de Sousa: "Ongetwijfeld. Nochtans is de impact ervan op bedrijven buiten de VS miniem. Zorg er gewoon voor dat alle transacties in euro verlopen en houd je Amerikaanse en Europese activa netjes gescheiden. Bovendien vaart Amerikaans president Obama duidelijk een andere koers dan zijn voorgangers. In augustus 2015 werd na ruim vijf decennia opnieuw een Amerikaanse ambassade geopend in Havana. En Cuba werd in datzelfde jaar ook van de zwarte lijst geschrapt. Banktransacties tussen beide landen en handel met Cubaanse privébedrijven worden zo makkelijker. Daarnaast kunnen Amerikaanse journalisten en ambtenaren ook vrijer op en af reizen. Dat er tegenwoordig elke maand wel een Amerikaanse missie richting Cuba trekt, spreekt boekdelen."

Ook Cuba levert inspanningen om de administratie te vereenvoudigen en de economie aantrekkelijker te maken voor buitenlandse ondernemers. Zo dooft de dubbele munteenheid – het complexe systeem met de 'peso cubano' (CUP) en 'peso convertible' (CUC) – uit. Ook vormen alsmaar meer staatsbedrijven zich om tot zogeheten 'gemengde' bedrijven, met buitenlands kapitaal. En krijgt de prille privésector meer ademruimte om zich te ontwikkelen. Het is duidelijk: nu is hét moment om een voorsprong te nemen op concurrentie uit de VS. Want Cuba bevindt zich op een kruispunt in zijn geschiedenis."



Zeven tips

voor zakendoen in Cuba

Een atypische markt vereist een specifieke aanpak. Jean-Serge Dias de Sousa deelt zeven gouden tips waarmee menig Vlaams bedrijf al naar Cuba trok.

#1 Durf

De Cubaanse industrie en infrastructuur moeten zich nog volop ontwikkelen, iets waarvoor het land zich voornamelijk richt tot ondernemingen en producten uit het buitenland. Kijk de kat dus niet uit de boom tot de VS het handelsembargo opheft en waag uw kans op deze onontgonnen markt.

#2 Schakel officiële instanties in

Uw voornaamste handelspartner is de Cubaanse regering. Daarom is het belangrijk om overheidsinstanties in te schakelen en deel te nemen aan officiële handelsmissies. Zo gaan er veel meer deuren open.

#3 Ga doordacht te werk

Zorg ervoor dat al uw transacties in euro verlopen en geen plaatsnamen zoals Cuba of Havana vermelden. Waak ook over een duidelijke scheidingslijn tussen uw Europese en Amerikaanse business.

#4 Wees geduldig en respectvol

De Cubaanse administratie is tijdrovend, wat ook zorgt voor lange betalingstermijnen. Hou er bovendien rekening mee dat u meermaals naar het land zal moeten afzakken vóór u een deal binnenhaalt. Om de zaken te bespoedigen, kan u akkoorden sluiten met buitenlandse distributeurs die al in Cuba aanwezig zijn. Maar doorgaans blijft de regel: geduld is een schone zaak. Bovendien zijn de Cubanen een trots volk. Blijf dus respectvol en wees niet te direct, ook al gaat het traag volgens u.

#5 Spreek een woordje Spaans

De meeste Cubanen spreken geen vreemde talen. Een basiskennis van het Spaans is dus een must om zaken te doen. Bereid ook uw presentaties, brochures en folders voor in correct Spaans. Toch liever Engels? Verwittig op voorhand: veel Cubaanse instanties schakelen met plezier een tolk in.

#6 Lees tussen de regels

De sociale spelregels in Cuba zijn niet altijd dezelfde als in Vlaanderen. Zo willen de meeste Cubanen u het liefst met een glimlach en een 'ja' antwoorden. Maar die 'ja' is soms puur een vorm van beleefdheid. Houd dus steeds de context in het achterhoofd en volg elke lead goed op. Veel en regelmatig contact houden is de boodschap.

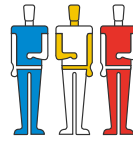
#7 Bouw een persoonlijke band op

"De Cubaanse internetinfrastructuur staat nog in de kinderschoenen, maar daardoor gaat u misschien sneller ter plaatse om face-to-facegesprekken aan te knopen. Dat is echt een aanrader. Via e-mail is het immers moeilijk om een sterke vertrouwensrelatie op te bouwen in Cuba. En laat dat nu essentieel zijn in een economie die stapsgewijs de deuren opent."

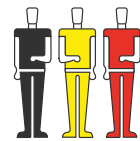
Factsheet Cuba



OPPERVLAKTE
109.884 KM²



AANTAL INWONERS
11,23 MILJOEN (2015)



AANTAL BELGEN
ingeschreven in Havana:
66 (juli 2015)



OFFICIËLE TAAL
SPAANS

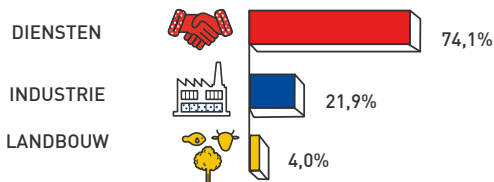


MUNTEENHEID
CUBASE PESO (CUP):
Voor de lokale bevolking;
CUBAN PESO
CONVERTIBLE (CUC)
voor buitenlanders:
1 EUR = 1,08 CUP
(7/12/2015)



Cuba – vaak beschouwd als medische supermacht – kreeg als eerste land ter wereld officieel erkenning voor het stoppen van de overdracht van hiv en syfilis van moeder op kind. (WHO, juli 2015)

Aandeel economische sectoren in bbp (2014)



Politiek risico



Commercieel risico (van A tot C)



Op de agenda: groepszakenreis naar Cuba in april

Van maandag 4 april tot vrijdag 8 april 2016 organiseert FIT samen met Brussel Invest & Export een multisectorale groepszakenreis naar Havana. De rode draad: de normalisering van de handelsrelaties tussen Cuba en de VS, en welke mogelijkheden dat creëert voor de Vlaamse export.

Interesse?

De inschrijvingen zijn nog niet opgestart, maar meld uw interesse bij Anke Vanderstappen via anke.vanderstappen@fitagency.be.

Meer info op www.flanderstrade.be.

Vlaamse export naar Cuba: € 46,12 miljoen (2014)



Vlaamse import uit Cuba: € 39,6 miljoen (2014)

De Partnering Opportunities Database van het Enterprise Europe Network

Extra piste leidt naar gezochte buitenlandse zakenpartner

Speurt u naar geschikte zakenpartners in Europa voor duurzame commerciële, technische en/of financiële samenwerking? FIT zet u graag op het juiste spoor met een aanbod op maat: via het FIT-netwerk, via de Partnering Opportunities Database, of via een combinatie van beide kanalen.



Advies voor uw onderneming binnen handbereik



FIT ondersteunt bedrijven in Vlaanderen al jaren bij het identificeren van de juiste partners voor de wereldwijde afzet van hun producten en diensten. Hiervoor staat een netwerk ter beschikking van vijf provinciale kantoren in Vlaanderen en ongeveer 95 kantoren wereldwijd. Recent trad FIT toe tot het Enterprise Europe Network Vlaanderen: een krachtenbundeling van FIT, het Agentschap Ondernemen en IWT. Sindsdien kunnen we ook een beroep doen op de Partnering Opportunities Database (POD)

die door Enterprise Europe Network werd ontwikkeld.

800 partners, 6.000 profielen

Via de POD kunnen FIT en Enterprise Europe Network Vlaanderen ondernemers nog beter helpen bij de prospectie naar geschikte kandidaten. Deze databank bevat internationale zakenvoorstellen van ondernemers die op zoek zijn naar handelspartners of nieuwe afzet-

markten in de 28 lidstaten van de EU en aangrenzende regio's. Via de database lanceren bedrijven ook vragen om technologisch samen te werken en oproepen om samen in te tekenen op Europese projecten. Gemiddeld staan er zo meer dan 6.000 profielen online. Meer dan 800 internationale partners werken mee aan de POD. Zij zorgen voor een brede verspreiding van de voorstellen en maximaliseren uw kansen om de geschikte buitenlandse partner te vinden.

Stap voor stap naar de juiste zakenpartner

piste A

een zakenvoorstel
zoeken

1

Registreren

Registreren in de online POD doet u gratis. Nadat u het type samenwerking en/of het vestigingsland van uw potentiële handelspartner heeft gekozen, krijgt u een selectie van interessante profielen of events. Die ontvangt u op dagelijkse, wekelijkse of maandelijkse basis in de vorm van een nieuwsbrief. Abonneert u zich liever niet? Dan kan u ook rechtstreeks zoeken in de POD.

2

Contact leggen

Alle profielen in de databank zijn anoniem. Vindt u een zakenvoorstel interessant, dan kan u dat in de databank aangeven of contact opnemen met het FIT-kantoor in uw provincie. Uw interesse wordt dan aan de firma die het zakenvoorstel deed, gemeld. Die beslist dan om al of niet contact op te nemen.

3

Onderhandelen

Gaat de firma in op uw contactvraag? Dan kunnen de gesprekken starten. Goed om te weten is dat u ook in deze fase kan terugvalen op de expertise van FIT, en dat zowel bij de verkenning als het afsluiten van nieuwe samenwerkingsverbanden.

piste B

zelf een zakenvoorstel
doen

Wil u zelf een samenwerkingsvoorstel lanceren via de POD? Dat kan perfect. Neem hiervoor contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Onze adviseurs maken samen met u een 'business cooperation'-profiel aan dat op uw noden is afgestemd. Zij onderzoeken ook welke piste u het best volgt om geschikte zakenpartners op te sporen. Via het reguliere buitenlandse FIT-netwerk, dat zelf gericht op zoek gaat naar mogelijke partners of via de POD, die een bredere verspreiding mogelijk maakt. Of via beide kanalen om de kans op respons te optimaliseren.

Maak nu
uw gratis profiel aan
op de Partnering Opportunities
Database via
[www.enterpriseeuropenvlaanderen.be/
zakendoen-in-europa/
partnering-opportunities-
database.html#c429](http://www.enterpriseeuropenvlaanderen.be/zakendoen-in-europa/partnering-opportunities-database.html#c429)



Ontdek wat Enterprise Europe Vlaanderen voor u kan doen

Surf naar www.enterprisevlaanderen.be. Nog niet gevonden wat u zoekt? Neem contact op met Enterprise Europe Network Vlaanderen via enterprise.europe@vlaanderen.be.



Intensief voorbereid naar nieuwe groeimarkten

Voor Vlaamse exporteurs die onvertrouwde markten willen aanboren, ontwikkelde FIT samen met UNIZO Internationaal specifieke begeleidingstrajecten. Dit jaar werkt FIT ook samen met Voka, die eerder onafhankelijk trajecten aanbood. Op het programma van 2016 prijken trajecten van a tot z voor Canada, Hongkong en Singapore, Qatar en Saudi-Arabië, de Verenigde Arabische Emiraten en Zwitserland.

Na de succesvolle begeleidingstrajecten van UNIZO Internationaal en FIT naar onder meer China, Japan en de VS staan er ook in 2016 een aantal interessante trajecten op stapel. Dit jaar werkt FIT ook samen met Voka, die evenzeer kan terugblikken op een jarenlange ervaring in het begeleiden van exporterende ondernemingen. De formule blijft dezelfde: een groep gemotiveerde exporteurs wordt via intensieve begeleiding – van kick-offseminarie over groepszakenreis tot nazorgsessie – klaargestoomd voor export naar uitdagende regio's.

Marktinfo en kennisuitwisseling

“Met onze begeleidingstrajecten richten we ons op exporteurs die hun eerste stappen willen zetten naar mindere evidente regio's”, stelt Dirk Van Steerteghem, afdelingshoofd Internationale Handel bij FIT. “De trajecten zijn ideaal voor ondernemers voor wie export redelijk nieuw is of ervaren exporteurs die tot nu toe enkel naar buurlanden of binnen Europa hebben uitgevoerd en nieuwe horizonnen willen ontdekken. Zowel goederen- als dienstenexporteurs uit om het even welke sector zijn toegelaten. De begeleidingstrajecten richten zich niet tot zakelijke dienstverleners zoals

banken, verzekeringsmaatschappijen en consultants, of tot bedrijven die al structureel aanwezig zijn in de doelmarkt.”

“Het traject begeleidt de deelnemers zowel voor, tijdens als na een groepszakenreis. Die begeleiding verloopt individueel en in groep; daarom houden we de groepen met maximaal twintig deelnemers bewust klein”, gaat Dirk Van Steerteghem verder. “We leren hen de do's en don'ts van een markt, de reglementering en juridische zaken. Daarnaast besteden we veel aandacht aan het uitwisselen van informatie door collega-exporteurs aan het woord te laten en onderzoeken we of het bedrijf voldoende exportrijp is voor die bepaalde markt.”

Optimale slaagkansen

Dirk Van Steerteghem: “Wat de trajecten bijzonder interessant maakt, is het delen van kennis. De ervaringen van collega's die al voet aan wal zetten in de doelmarkt, zijn goud waard. Ook hechten we veel belang aan de voorbereiding van de zakelijke contacten tijdens de groepszakenreis. Hoe beter de exporteur de markt, de cultuur en de sector ter plaatse kent, hoe meer kans om een succesvolle deal te sluiten.”

Hoe ziet een begeleidingstraject eruit?

Kick-offseminarie

U ontdekt wat u van het begeleidingstraject mag verwachten en welke opportuniteiten er aanwezig zijn. Uit een panelgesprek steekt u waardevolle kennis op van de ervaringen van collega-exporteurs.

Intakegesprek

De adviseurs Internationaal Ondernemen bij FIT en UNIZO Internationaal of Voka bieden u gratis eerstelijnsadvies en begeleiding op maat. Beschouw het gerust als uw klankbord tijdens het volledige traject.

Workshop

U verwerft grondige marktkennis en bereidt zich voor op de individuele b2b-gesprekken die u tijdens de groepszakenreis zal voeren. In een individuele sessie treedt u in dialoog met onze experts. Tijdens de Q&A-sessie kan u al uw vragen kwijt.

Afname Exportmeter

Aan de hand van de Exportmeter, een auditinstrument ontwikkeld door FIT, nemen we uw bedrijfsorganisatie onder de loep. U ontvangt snelle en gefundeerde feedback van experts, inclusief een concreet actieplan met verbeterpunten, tips en aanbevelingen.

Groepszakenreis

Deze missie dompelt u efficiënt onder in de nieuwe markt. Tijdens een seminarie krijgt u onze laatste aanwijzingen om de daaropvolgende b2b-gesprekken te voeren die we voor u planden. Het netwerkevent is de ideale gelegenheid om uw potentiële lokale zakenpartners beter te leren kennen.

Evaluatie en opvolging

Na enkele maanden komt de groep opnieuw samen voor een evaluatie. U deelt uw ervaringen en resultaten, net zoals de anderen. Deze uitwisseling draagt sterk bij tot het succes van de zakenreis. Ook in een individuele sessie volgt uw adviseur International Ondernemen uw resultaten verder op.

4Explorers

van FIT en UNIZO Internationaal



Begeleidingstraject 'VAE4Explorers'

Zakendoen in de Verenigde Arabische Emiraten spreekt tot de verbeelding. De uitbouw van deze centrale hub in het Midden-Oosten verloopt tegen topsnelheid. Investerings in onder meer state-of-artinfrastructuur, gezondheidszorg en hernieuwbare energie zijn niet bij te houden.

PRAKTISCH

Organisatie: FIT en UNIZO Internationaal
Kick-offseminarie: 19 november 2015
Workshop: 18 februari 2016
Groepszakenreis: 18 tot 21 april 2016
Evaluatie- en opvolging: 4 oktober 2016

Voor dit traject zijn alle plaatsen ingenomen. FIT en UNIZO Internationaal bieden ook buiten dit traject individuele begeleiding aan naar de Verenigde Arabische Emiraten. Kom langs bij het provinciaal FIT-kantoor in uw buurt of mail naar info@unizo-internationaal.be voor meer info.

Begeleidingstraject 'Zwitserland4Explorers'

Als een afgeschermd markt binnen Europa blijft Zwitserland voor vele exporteurs onontgonnen terrein. Door de complexe regelgeving en douaneformaliteiten is het begeleidingstraject de ideale voorbereiding om de markt te betreden.

PRAKTISCH

Organisatie: FIT en UNIZO Internationaal
Kick-offseminarie: 2 juni 2016
Workshop: 22 september 2016
Groepszakenreis: 21-24 november 2016
Evaluatie- en opvolging: 19 januari 2017

Inschrijvingen zijn nog niet opgestart. Meld op www.flanderstrade.be alvast uw interesse en we houden u op hoogte.

Klaar voor een nieuwe groeimarkt?

Ontdek alles over de komende begeleidingstrajecten en schrijf u in op www.flanderstrade.be.

Start2Export2

van FIT en Voka



Begeleidingstraject 'Start2Export2 Saudi-Arabië & Qatar'

Na een succesvol traject naar Qatar in 2015 trekken we opnieuw naar deze regio. Deze keer in combinatie met Saudi-Arabië. Voor deze landen met veel potentieel, maar met een moeilijk toegankelijke bedrijfscultuur biedt het begeleidingstraject een grote meerwaarde.

PRAKTISCH

Organisatie: FIT en Voka
Kick-offseminarie: 1 maart 2016
Workshop: 21 maart 2016
Groepszakenreis: 7 tot 12 mei 2016
Evaluatie- en opvolging: 6 juni 2016

Begeleidingstraject 'Start2Export2 Hongkong & Singapore'

Hongkong en Singapore zijn centrale hubs binnen Azië. Het zijn allebei ontwikkelde markten waarbij zakendoen gelijkloopt met de westerse wereld. Beide landen behoren tot de meest open economieën ter wereld en zijn uitgelezen toegangspoorten tot het Aziatische continent.

PRAKTISCH

Organisatie: FIT en Voka
Kick-offseminarie: 20 april 2016
Workshop: 23 juni 2016
Groepszakenreis: 24 tot 30 september 2016
Evaluatie- en opvolging: 17 november 2016

Begeleidingstraject 'Start2Export2 Canada (Quebec)'

Dankzij het handelsakkoord tussen Canada en Europa in 2014 schept deze markt nieuwe opportuniteiten voor Vlaamse exporteurs. Canada biedt mogelijkheden voor alle sectoren, maar vooral voor biotechnologie, ICT, logistiek en transport, machines, voeding en dranken. Als belangrijkste handelspartner is Canada ook een springplank naar de VS.

PRAKTISCH

Organisatie: FIT en Voka
Kick-offseminarie: 22 maart 2016
Workshop: 23 juni 2016
Groepszakenreis: 2 oktober tot 7 oktober 2016
Evaluatie- en opvolging: 8 november 2016

De inschrijvingen voor deze begeleidingstrajecten zijn nog niet opgestart. Meld alvast uw interesse op www.flanderstrade.be en we houden u op de hoogte.

Intermodal South America – Brazilië São Paulo

5 tot en met 7 april 2016

Actief in logistiek, cargo en transport? Neem dan samen met FIT deel aan 'Intermodal South America', de op een na grootste vakbeurs ter wereld.

INSCHRIJVEN? Tot en met 1 februari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens op 02 504 88 49 of frank.baeyens@fitagency.be

Aerospace & Defense Supplier Summit – VS Seattle

14 en 15 april 2016

FIT voorziet samen met FLAG en de Waalse partners voor het eerst een deelname op de Aerospace & Defense Supplier Summit (ADSS) in Seattle. Voor de Noord-Amerikaanse luchtvaartindustrie is ADSS het belangrijkste b2b-forum.

INSCHRIJVEN? Tot en met 18 januari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Jeroen De Vuyst op 02 504 88 55 of jeroen.devuyst@fitagency.be

China Medical Equipment Fair – China Shanghai

15 tot en met 18 april 2016

China Medical Equipment Fair (CMEF) is een van de belangrijkste internationale vakbeurzen in Azië voor de medische sector. Stel er voordelig uw producten en diensten voor op het Belgische paviljoen.

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens op 02 504 88 49 of frank.baeyens@fitagency.be

Alimentaria – Spanje Barcelona

25 tot en met 28 april 2016

Alimentaria is dé belangrijkste voedingsbeurs van Zuid-Europa. Via onze groepsstand zet u er uw producten en diensten in de kijker. Voor veel Vlaamse bedrijven is deze vakbeurs de springplank naar de Latijns-Amerikaanse markten.

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Hilda Debie op 02 504 88 51 of hilda.debie@fitagency.be

Offshore Technology Conference – USA Houston

15 tot en met 18 april 2016

Offshore Technology Conference (OTC) is wereldwijd het grootste offshore olie- en gasforum. Ook u kan er uw producten en diensten voorstellen tegen een gunstige prijs dankzij de groepsstand van FIT en Agoria Carbon Energy Club.

INSCHRIJVEN? Tot en met 2 februari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens op 02 504 88 49 of frank.baeyens@fitagency.be

Summer Fancy Food – VS New York

26 tot en met 28 juni 2016

Summer Fancy Food is ondertussen een constante op ons Actieprogramma. Komen er aan bod: droge voeding, fijne vleeswaren, fruit & groenten, zoetwaren, zuivelproducten, bioproducten, alcoholische en niet-alcoholische dranken, food processing enzovoort.

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 januari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Kurt Vleminckx op 02 504 88 03 of kurt.vleminckx@fitagency.be



kalender

Hannover Messe – Duitsland Hannover

25 tot en met 29 april 2016

Hannover Messe is de grootste industriële vakbeurs ter wereld. FIT zal er samen met AWEX een groepsstand organiseren binnen het domein 'Industrial Supply'.

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2016 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jan Huysentruyt op 02 504 88 06 of jan.huysentruyt@fitagency.be

HD Expo – VS Las Vegas

4 tot en met 6 mei 2016

HD Expo is een van de belangrijkste horecaevenementen ter wereld. Architecten, ontwerpers en sectorspecialisten komen er samen om trends te ontdekken en nieuwe contacten te leggen. Ontdek er ook uw kansen!

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2016 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Annemieke De Tollenaere op 02 504 87 33 of annemieke.detollenaere@fitagency.be

BIO International Convention – VS San Francisco

6 tot en met 9 juni 2016

BIO is het belangrijkste wereldevent voor de biotechsector. FIT organiseert er samen met FlandersBio en de andere gewesten traditiegetrouw een Belgisch paviljoen. Daarnaast hebben we voor alle deelnemers een interessant, vrijblijvend voorstel rond de reis en verblijf.

INSCHRIJVEN? Tot en met 29 januari 2016 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jeroen De Vuyst op 02 504 88 55 of jeroen.devuyst@fitagency.be

Kroatië, Servië en Slovenië Zagreb, Belgrado en Ljubljana

14 tot en met 18 maart 2016

Ontdek de mogelijkheden voor uw bedrijf in Kroatië, Servië en Slovenië. Wij verzorgen voor u een afsprakenprogramma op maat.

INSCHRIJVEN? Tot en met 29 januari 2016 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Marnix Bierlin op 02 504 87 43 of marnix.bierlin@fitagency.be

GROEPS-
ZAKEN-
REIS

Vragen over internationaal ondernemen? Stel ze aan onze provinciale kantoren!

Antwerpen > 03 260 87 22
antwerpen@fitagency.be

Limburg > 011 29 20 80
limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > 09 276 19 30
oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > 016 66 56 00
vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > 050 24 74 10
westvlaanderen@fitagency.be



Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen



Een goede start buiten onze landsgrenzen begint met een grondige voorbereiding. **Flanders** Investment & Trade biedt u informatie, begeleiding en steun bij uw expansieplannen in het buitenland.

Onze recentste publicatie 'Het Exportplan - Leidraad voor Internationaal Ondernemen' toont in zeven stappen hoe u een doordacht exportplan gestalte geeft. Ontdek deze publicatie en onze brede waaier aan informatie en steunmaatregelen op

WWW.FLANDERSTRADE.BE